Gry psychologiczne jako forma sprawowania władzy

Chapter · January 1997

1 author:



Edyta Widawska
University of Silesia in Katowice

Edyta Widawska

Gry psychologiczne jako forma sprawowania władzy[1]

Bogactwo różnorakich kontaktów międzyludzkich można próbować sprowadzić do dychotomicznego podziału na stosunki interpersonalne, których podstawę stanowi partnerstwo lub (i) też na stosunki oparte o zasadę zależności. Relacja partnerska w swoim założeniu bazuje na równości, równorzędności i podmiotowości partnerów interakcji społecznych. Zasada zależności rozumiana jest tu, jako sposób oddziaływania i współdziałania osób, z których jedna stoi na pozycji jednostki wyposażonej w atrybuty władzy, druga owej władzy podlega. Mowa tu nie o władzy politycznej, lecz władzy pojętej w kategoriach behawioralnych, jako szczególne zachowanie jednostki modyfikujące zachowania innych ludzi. Osoba posiadająca dobra (przez dobra pojmowane są tu rzeczy materialne, jak i zachowania, które pozwalają na zaspokajanie potrzeb) ma psychologiczną przewagę nad jednostką, która owych dóbr nie posiada. Z owej przewagi wynika zasada zależności warunkująca stosunki pomiędzy partnerami interakcji społecznych. Sam kontakt z drugą osobą może być postrzegany jako dobro, a od sposobu jego inicjacji i tego kto jej dokonuje zależy końcowy efekt, czy to w postaci subiektywnie postrzeganego, obustronnego zadowolenia (zaspokojenia potrzeby dominacji), czy też jedynie połowicznego sukcesu. „Zdobycie przewagi zwiększa poczucie bezpieczeństwa, a także zwiększa szanse realizacji celów, jakie człowiek sobie stawia [...]”[2] z tych względów poczucie władzy, jeśli oczywiście nie jest ono traktowane w kategoriach dobra autotelicznego, daje jednostce duże możliwości samorealizacji.

Problematyka władzy pojawia się we wszystkich sferach życia społecznego, a więc również w odniesieniu do różnych aspektów wychowania i kształcenia. Relacje nauczyciel-uczeń, rodzic-dziecko (ogólnie ujmując wychowawca-wychowanek) naznaczone są licznymi przejawami wywierania nacisku, presji przy pomocy różnorakich atrybutów sprawowania władzy. Ze specyficznym przymiotem władzy mamy do czynienia w instytucjach oświatowych gdzie to poprzez oceny można wpływać i regulować zachowaniem uczniów. Ocena może być bowiem postrzegana (zarówno prze

---

[1] Artykuł został opublikowany w monografii: E. Widawska, *Gry psychologiczne jako forma sprawowania władzy*, [w:] *Analiza transakcyjna w teorii i w praktyce pedagogicznej*, (red.) J. Jagieła, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej, Częstochowa 1997, s. 57-63, ISBN 83-7098-262-X.

[2] J. Reykowski, *Osobowość*, [w:] *Psychologia ogólna*, (red.) T. Tomaszewski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 150.

wychowawcę, jak i wychowanka), jako element motywacyjny, karzący czy też stabilizujący. Poprzez ocenę wyrażana może być aprobata dla postępów w nauce (dotyczy to zwłaszcza uczniów słabiej radzących sobie z nauką szkolną) ale również dezaprobata dla lenistwa, czy „zapominalstwa", tak częstego zwłaszcza wśród uczniów młodszych klas szkół podstawowych. W odniesieniu do rodziny władza rodzicielska poparta jest między innymi takimi przymiotami jak akceptacja, bliskość, czułość, czyli wszystko to co potrzebne jest dziecku dla zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu (sposób egzekwowania władzy w oparciu o powyższe atrybuty winien wyczerpywać zasadę „wyższego dobra" jakim jest w tym przypadku dobro dziecka).

Wymienione powyżej atrybuty władzy: dobra materialne, oceny szkolne, potencja w zakresie zaspokajania potrzeb, nie wyczerpują zagadnienia. Innym ze sposobów wywierania nacisku jednostki na drugą jednostkę może być deprywacja społeczna i sensoryczna (może ona wywoływać krótkotrwałą psychozę, czy też powodować przejściowe zaburzenia psychiczne)[3]. Nie bez powodu więc od wieków największą karą dla człowieka była izolacja, a jedynie jednostki wybitne mogły pozwolić sobie na dobrowolne pozbawienie się kontaktu z otaczającym ich światem zewnętrznym poprzez medytację, migrację w swój wewnętrzny świat czy też inne formy wycofania się z relacji ze światem zewnętrznym. Jednakże znacząca większość populacji ludzkiej jest zdana na ciągły głód kontaktów społecznych, głód bodźców oraz struktur. „Głód struktur jest równie istotny dla przetrwania co głód bodźców. Głód bodźców i głód poznawczy wyrażają potrzebę unikania sensorycznej i emocjonalnej deprywacji, gdyż oba jej rodzaje prowadzą do degeneracji biologicznej. Głód struktur wyraża potrzebę unikania nudy [...]"[4], zapełniania czasu poprzez różne rodzaje aktywności (zewnętrznej i wewnętrznej) co pozwala pełniej przeżywać i chroni przed osamotnieniem. Jednym ze sposobów strukturalizacji czasu (obok wycofania, rytuałów, zabijania czasu, aktywności, intymności) są gry.

Władza, jako specyficzny sposób działania zmieniający zachowania innych ludzi, realizowana poprzez przymioty, atrybuty, przybierać może różne formy. Ze względu na stopień świadomego rozpoznania ze strony osoby władzy podlegającej można wyróżnić władzę, której przejawy są jawne oraz tę, której przejawy są ukryte. Władza o charakterze jawnym może opierać się na przykład o dobra materialne, siłę fizyczną,

---

[3] Zob. E. Berne, *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
[4] Tamże, s. 12.

wyższe kwalifikacje, większy zakres kompetencji. Ukryte formy sprawowania władzy to między innymi propaganda, reklama oraz gry psychologiczne. W analizie transakcyjnej poprzez gry rozumie się takie aktywne zachowania społeczne, które oparte są na indywidualnych (bardziej niźli na społecznym) programowaniu. „Prowadzi się ją ze stanu Ja Rodzic, gdy jest ona grą rodziców, ze stanu Dorosły, gdy jest chłodną kalkulacją, oraz ze stanu Ja Dziecko, jeśli opiera się na doświadczeniach przeżytych w dzieciństwie i na ówczesnych decyzjach”[5].

Emocje, które są wywoływane w trakcie prowadzenia gry, podlegają regulacji ze strony osób w grze uczestniczących, co w konsekwencji daje nam przeżycie pozbawione szczerości i otwartości. „Grą nazywamy serię komplementarnych transakcji ukrytych prowadzących do dobrze określonego, dającego się przewidzieć wyniku”[6]. Wynikiem większości gier, które prowadzone są zarówno na polu rodziny, szkoły czy kontaktów towarzyskich, jest uzyskanie przewagi *agensa* (inicjatora gry) nad osobą do gry wciągniętą (respondentem). Może być to poprzez wywołanie w niej poczucia winy wobec *agensa* (gry „Gdyby nie ty”, „Patrz, co przez ciebie zrobiłem”), może też przez samo zaspokojenie potrzeby dominacji (gry seksualne). Należy tu nadmienić, iż nie tylko nasze życie codzienne bogate jest w gry, również na polu stosunków międzynarodowych prowadzone są gry (okres zimnej wojny, jest tego najlepszym przykładem), a najokrutniejszą i najtragiczniejszą ich formą, jest wojna.

Gry, a właściwie zachowania osób w nich uczestniczących, można stopniować ze względu na intensywność emocji jakie w nich występują. I tak wyróżnić można: gry pierwszego stopnia – są one powszechnie akceptowane zarówno w aspekcie społecznym, jak i kulturowym; gry drugiego stopnia – nie powodujące trwałych szkód, jednakże ze względu na duże emocjonalne zaangażowanie graczy oraz „tematykę” są one ukrywane przed innymi ludźmi; gry trzeciego stopnia – kończą się one tragicznie (okaleczeniem, a w przypadkach ekstremalnych śmiercią)[7].

Grać w gry psychologiczne umieją wszyscy ludzie, jedynie sprawność w posługiwaniu się nimi może być mniejsza lub większa, a ich nauka, czyli zasady, sposoby urozmaicania, czas i najlepsze konfiguracje, jest rozpoczynana już od zarania naszego jestestwa. Już u dwulatków możemy zaobserwować prowadzenie gier z rodzicami,

---

[5] M. James, D. Jongeward, *Narodzić się by wygrać. Analiza transakcyjna na co dzień*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 1994, s. 61.
[6] E. Berne, *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 37.
[7] Tamże,, s. 37.

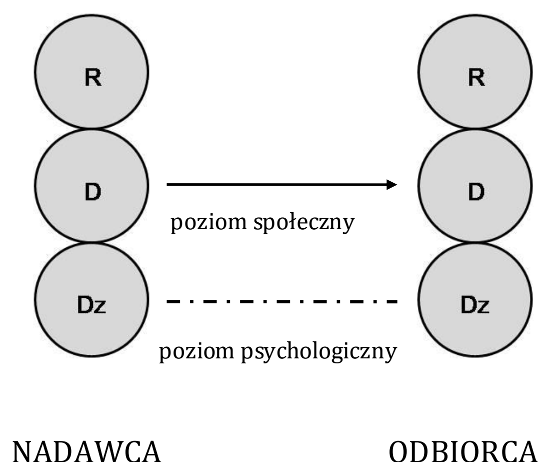
dziadkami, rodzeństwem (gry „Spryt", Gdyby nie ja", „Scena"). Dzieci jako doskonali i wnikliwi obserwatorzy, uczą się gier od swojego otoczenia, gry rodziców z czasem, na zasadzie internalizacji, stają się ich grami, co więcej, zapisane w skrypcie życiowym powodują taki dobór przyjaciół, kolegów na jaki pozwala im istniejący w nich samych system gier. Zbliżamy się bowiem do takich ludzi, którzy grają w „nasze", czy też im podobne gry. Podobnie, jak lubimy osoby, które wyrażają poglądy podobne do naszych. „Osoba, która podziela nasz pogląd na jakąś sprawę, dostarcza nam pewnego rodzaju społecznego potwierdzenia naszych przekonań [...]. Działa to jak nagroda […]. Jeśli ktoś nie zgadza się z nami, każe to nam myśleć, że być może nie mamy racji. Działa to jak kara [...]"[8].

Gry wypełniają nam czas, jaki spędzamy wśród innych ludzi, będąc formą manipulacji naszym społecznym otoczeniem a jednocześnie są ucieczką przed prawdziwą intymnością. Chowając się za barykadą gier, za udawanymi pozami, mimiką chronimy swoje prawdziwe ja przed bliskością z innymi osobami. Uważam, iż korzyścią jaką możemy osiągnąć z tego typu postępowania jest zapewne nie wystawianie się na ciosy i razy jakich możemy doznać w uczciwych, szczerych kontaktach społecznych. Pozbawiamy się jednakże tym samym zysków płynących z doznawania prawdziwej intymności, poczucia spełnienia, akceptacji, zrozumienia, a co za tym idzie pewności i siły jakie dzięki temu zyskujemy. Wiara we własną wartość jest bowiem motorem napędowym naszych działań prowadzących ku samorealizacji.

Powróćmy jednak do rozważań nad grami. W przytoczonej definicji gier Erica Berne'a mowa jest o tym, iż są one transakcjami ukrytymi. Transakcje te aktywizują jednocześnie więcej niż dwa stany Ja. „Nadając niejawny przekaz, ludzie ukrywają go często za społecznie akceptowalną formą"[9]. W tym właśnie tkwi tajemnica transakcji ukrytych, których przykładem może być następująca sytuacja. Pan X pyta panią Y „Czy mogę Panią prosić o pomoc w doborze krawata".

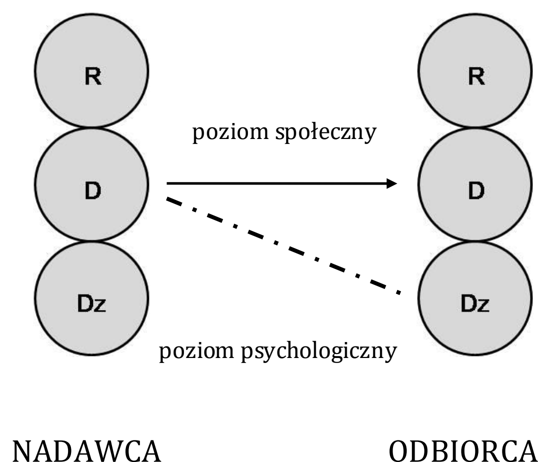
[8] E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 450.

[9] M. James, D. Jongeward, *Narodzić się by wygrać. Analiza transakcyjna na co dzień*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 1994, s. 54.



Powyższy schemat opisuje transakcję ukrytą, w której Dorosły nadawcy pyta Dorosłego odbiorcy o konkretną pomoc (poziom społeczny przekazu), podświadomy przekaz wygląda jednak inaczej. Tu bowiem Dziecko nadawcy kieruje do Dziecka odbiorcy pochlebstwo z jednoczesną propozycją „zabawy" – zapoznania (poziom psychologiczny). Przedstawiona powyżej transakcja jest jedną z dwóch typów transakcji ukrytych, nazywana jest ona w nomenklaturze analizy transakcyjnej transakcją podwójną.

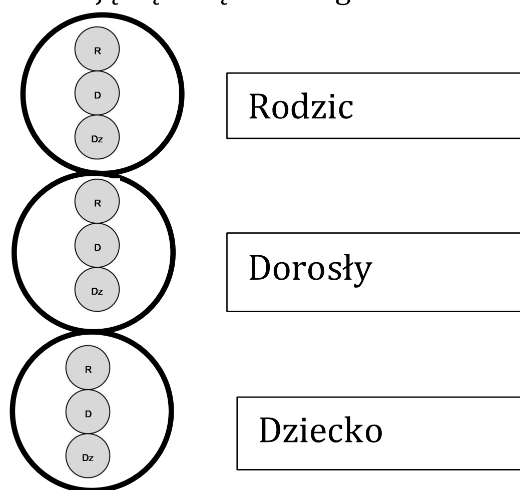
Drugi typ to transakcja kątowa, która różni się od transakcji podwójnej tym, iż komunikat *agensa* zarówno na poziomie społecznym, jak i psychologicznym wychodzi z tego samego stanu osobowości, natomiast dociera on w dwa różne stany osobowości odbiorcy przekazu.



Przykładem może być sposób w jaki rodzice wpływają na dzieci poddając w wątpliwość ich umiejętności. Matka mówi do swojego dziecka „Pewnie nie potrafisz zawiązać sam bucików?" Poziom społeczny – przekaz: Dorosły rodzica kieruje do

Dorosłego dziecka zapytanie o pewną umiejętność. Poziom psychologiczny : Dorosły rodzica kieruje do Ja Dziecka dziecka komunikat poddający w wątpliwość jego kwalifikacje – w odpowiedzi Ja Dziecko mówi : „Co ja nie potrafię, zaraz Ci pokażę, że potrafię”.

Widać na tym przykładzie, iż działanie *agensa* jest świadomą manipulacją partnerem interakcji. Tu też pojawia się druga różnica pomiędzy transakcją podwójną a kątową. Podwójna ma za podłoże podświadomy przekaz nieidentyfikowany przez świadomość *agensa*, są to więc gry będące formą manipulacji. Kątowa zaś opiera się o świadomy ukryty przekaz, czyli o manipulację partnerem interakcji. Zatem streszczając, wszystkie gry psychologiczne są manipulacją, nie każda manipulacja jest grą. Rozpatruję tu oczywiście sytuacje modelowe i modelowe typy gier. Biorąc bowiem pod uwagę analizę strukturalną drugiego stopnia, w której w każdym z trzech stanów ego wydziela się trzy („podstany” odpowiadające stanom podstawowym), można by próbować sprowadzić transakcję kątową do kategorii transakcji podwójnej.



ANALIZA STRUKTURALNA DRUGIEGO STOPNIA

W grach całość transakcji opiera się o podświadome komunikaty, które wysyłane są od innej części osobowości niźli przekaz formalny, czy inaczej jawny. Ukryty komunikat ma o wiele większą siłę oddziaływania niż informacja jawna, poparty jest on bowiem komunikacją niewerbalną (ton, modulacja głosu, mimika, gesty, dynamika ciała). Ray Birdwhistell na podstawie badań dotyczących komunikacji werbalnej i niewerbalnej doszedł do wniosku, iż „komponent słowny w konwersacjach bezpośrednich wynosi mniej niż 35% oraz że ponad 65% informacji jest

przekazywanych niewerbalnie”[10]. Widzimy więc jak ważny, a jednocześnie jak silny jest przekaz komunikatów ukrytych. Stąd siła gier i emocji, jakie w ich trakcie są wywoływane, a jednocześnie ukrytej władzy jaką jeden człowiek może sprawować nad drugim.

Podsumowując mogę pokusić się o stwierdzenie, iż gry, jako jedna z form strukturalizacji czasu, są bardziej lub mniej świadomie wykorzystywane w trakcie kontaktów społecznych do osiągnięcia celu jakim jest władza. Poznając gry psychologiczne, zasady ich działania oraz wpływ na zachowania osób grających, można lepiej poznać i identyfikować różnego rodzaju relacje społeczne, zarówno na polu kontaktów towarzyskich, rodzinnych, czy tych których jesteśmy świadkami w szkołach. Świadomość istnienia gier interpersonalnych daje możność skutecznego odchodzenia od nich i świadomego kierowania się ku otwartym i szczerym relacjom międzyludzkim. Rezygnacji z kontaktów społecznych opartych o zasadę zależności i przejścia na poziom stosunków partnerskich. „W odniesieniu do teorii gier wyłania się tu zasada, w myśl której każdy stosunek społeczny, bez względu na swój charakter ma biologiczną przewagę nad brakiem stosunku w ogóle”[11]. A co za tym idzie gry prowadzone w sposób łagodny (wykluczam tu gry trzeciego stopnia) zaspokajają potrzebę bycia z innymi ludźmi i zastępując intymność, uniemożliwiają kontakty oparte na partnerstwie. Zalety gier takie jak poczucie dominacji, siły, władzy są często tak dalece cenione, zwłaszcza przez osoby o osobowości autorytarnej, iż rezygnują one z prawdziwych, szczerych i otwartych kontaktów społecznych. Gry będąc jedną z form ukrytego sprawowania władzy, rodzajem manipulacji światem zewnętrznym blokują obiektywny ogląd rzeczywistości. Ograniczając liczbę gier w naszym repertuarze sposobów strukturalizacji czasu na korzyść intymności zyskać możemy nowe, prawdziwe (oparte bowiem na prawdzie) odczucia i doznania.

Bibliografia

Aronson E., *Człowiek istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

Berne E., *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

James M., Jongeward D., *Narodzić się by wygrać. Analiza transakcyjna na co dzień*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 1994.

---

[10] A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów*, Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1994, s. 12.

[11] Berne E., W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich. Warszawa 1997, s. 9.

Pease A., *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów*, Wydawnictwo GEMINI, Kraków 1994.

Reykowski J., *Osobowość*, [w:] *Psychologia ogólna*, (red.) T. Tomaszewski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.

Psychological Games as a Form of Performing Power

Summary

Power, understood in behavioural categories as specific behaviour of an individual that modifies behaviour of other people, can be performed openly or secretly by its attributes (e.g. material possesions, school results, potential in satisfying one's needs). Among the secret forms of performing power there are propaganda, advertising, and psychological games.

Games are, apart from withdrawal, rituals, killing time, activity and privacy, one of the ways of structuralization of time. Games are based on hidden, subconcious messages sent by parents in social interaction. The form of structuralization of time can be encountered within a family, at school or in social contacts. Games fill the time that we spend among other people, being a form of manipulating our social environment and, at the same time, they provide an opportunity to escape from real privacy. Most of psychological games result in an advantage of the initiator of the game (agent) over the person drawn into a game (respondent). Therefore, games are a peculiar form of performing power of one man over another man by replacing partnership contacts, based on equality and subjectivity of parents in an interaction. Awareness of existence of games allows graduał withdrawal and eliminating them from social relations in favour of sincerity, honesty and openness.